



“No se sabe dónde va el ahorro que generan los EFG”

Raúl Díaz-Varela
Presidente de Aeseg

CARLOS ARGANDA
Madrid

Raúl Díaz-Varela fue reelegido la semana pasada como presidente de Aeseg, la patronal de los genéricos. Tras ello, ha hecho balance a EG de su gestión y análisis de la situación y perspectivas de futuro del ámbito de los medicamentos genéricos.

Pregunta. ¿Puede hacer un balance del desarrollo de los genéricos en España?

Respuesta. El balance es duro. La crisis ha afectado al sector, aunque en los últimos años se ha dado un impulso importante a los genéricos, sobre todo en 2010 y 2011, que ha supuesto un crecimiento de este mercado. Dentro de unas circunstancias difíciles para la industria farmacéutica en general, para nosotros estos años no han sido tan malos. Eso sí, hasta 2009 no solo no crecíamos si no que nos comparábamos con Europa y veíamos una distancia tremenda.

P. ¿Momentos determinantes para el crecimiento del sector?

R. Más que de momentos yo

“En 2010 y 2011 se ha dado un impulso a los genéricos que ha supuesto un crecimiento de este mercado”

hablaría de una suma de factores. Determinados cambios normativos como la selección de determinadas moléculas en el País Vasco, el *cataloguio* en Galicia, e incluso la PPA que se generalizó en Andalucía, han favorecido este repunte. También el vencimiento de patentes, que ha sido fuerte en estos años, nos ha beneficiado y ha hecho posible que se ponga en el mercado la versión genérica, lo cual ha generado ahorros, aunque en ocasiones se nos ha exigido que fuera demasiado acelerado.

P. ¿Volverá la época dorada de crecimiento de 2010-2011?

R. Sigue habiendo vencimientos de patentes importantes. Este año, sin ir más lejos, vencen las de donepencil DCI y candesartán DCI, dos moléculas de primer orden. Esto hace indicar que existe todavía un mercado potencial de genéricos importante, pero somos esclavos de las normativas y las regulaciones que se pongan.

P. Hablando de normativas,

¿cómo valora el Real Decreto-ley 9/2011?

R. Todavía es un poco confuso. Una de las cosas positivas que le veíamos era que se suponía que homogeneizaba la forma de trabajar en toda España y que, por tanto, iba a haber una PPA masiva y a partir de ahí las farmacias dispensarían el medicamento más adecuado a precio menor. Pero el caso es que en muchas comunidades los ordenadores no tienen habilitada la PPA. Es un poco triste, y no porque pensemos que es la mejor forma de impulsar los genéricos, sino porque nosotros ya hemos adaptado nuestras estructuras pensando en que eso iba a ser así.

P. En algunas comunidades las marcas recuperan terreno gracias a la PPA. ¿Cómo lo valoráis?

R. Todavía no ha pasado un tiempo suficiente para ver la tendencia, pero es cierto que en algunas autonomías ha habido un rebote de algunas marcas por flexibilización de la PPA obligatoria.

P. ¿Cómo les afectan sistemas como las subastas andaluzas?

R. Las hemos criticado y hemos presentado alegaciones, junto a los farmacéuticos y el resto de la industria, por considerar que no es un procedimiento justo de asignación de los recursos. Creemos que si los medicamentos están aprobados y ajustados al precio menor, todos debemos tener la posibili-

dad de competir. Así se limita el suministro a un único o a unos pocos proveedores. El precio lo tiene que fijar el Estado para toda España y si todo el mundo está en ese precio todos deberíamos poder suministrar nuestros medicamentos por todo el territorio nacional.

P. ¿Son un uso extremo de lo que aportan los genéricos?

R. Es un signo de que se quieren hacer los deberes que no se ha hecho antes. Si en años anteriores el consumo de genéricos hubiese sido el que tenía que ser, en comparación con Europa, no se habrían tenido que tomar esas medidas tan drásticas. No entendemos las subastas como algo positivo sino como limitante que exprimen el ahorro hasta el límite.

P. ¿Qué hay de los ahorros que se podrían producir?

R. Yo creo que los precios ya se han bajado, que el sistema está ya disfrutando de esos ahorros, y que en todo caso si se necesita más ahorro se conseguirá con otros medicamentos y con cierto tiempo. Siempre lo decimos, los genéricos podemos producir ahorro ligados a un aumento de volumen. Esa es la forma en la que deberíamos ver el genérico si queremos que la industria sea competitiva: un ahorro inmediato desde el lanzamiento del 40 por ciento y un ahorro paulatino a medida que va aumentando el volumen.

“Hay intereses económicos tras algunos discursos de desconfianza”

Pregunta. ¿Qué hace falta para que se sigan desarrollando los genéricos en España?

Respuesta. Si las autoridades ven al genérico como una herramienta eficaz para la sostenibilidad del SNS debería tomar medidas que favorezcan su consumo. Entendemos que en este momento uno de los factores fundamentales debería ser mantener durante un tiempo la diferencia en el precio para que el paciente vea que está ahorrando cuando le dan un genérico. Ahora todo se ha igualado y no pensamos que ese sea un escenario favorecedor.

P. ¿Qué predisposición ven en el nuevo Gobierno?

R. Todavía no ha dado muchas claves de por dónde va a ir su política sanitaria, aunque ya ha manifestado su confianza en que el genérico debe ser parte fundamental de un sistema moderno de salud, por lo que mostramos confianza a los nuevos responsables sanitarios y esperamos que las medidas que se tomen se ajusten a ese concepto de utilizar el genérico como una herramienta que genera ahorro y que sea una parte fundamental del SNS.

P. ¿Qué hace falta para elimi-

nar la desconfianza de algunos profesionales sanitarios sobre las garantías de los genéricos?

R. Obviamente, este es un sector económico importante y por lo tanto hay intereses económicos detrás de determinados discursos, pero nosotros no estamos inventando nada en el ámbito de los genéricos. Los conceptos de bioequivalencia, calidad y seguridad han sido ya superados en otros países. En general la valoración de médicos y farmacéuticos es positiva pero es verdad que aún no somos una sociedad avanzada en la utilización de genéricos.



Raúl Díaz-Varela fue reelegido la semana pasada para un tercer mandato al frente de la patronal de los fabricantes de genéricos, Aeseg.

P. El problema es que se quiere ir demasiado rápido.

R. Evidentemente, la crisis hace que se estén buscando muchos atajos y dentro del medicamento también, pero con un agravante sangrante para el sector, y es que los ahorros que nosotros estamos generando no se quedan en el ámbito sanitario, no se sabe dónde van. Nadie está reconociendo que las empresas de genéricos y también las de marca están haciendo esfuerzos significativos que se han traducido en ahorros y sin embargo eso no ha revertido al SNS.

P. ¿Les preocupa la deuda que

tienen las distintas administraciones públicas?

R. El mecanismo de pago a través del canal farmacia es distinto al de los proveedores que venden directamente al SNS. No obstante, también hay problemas. Se han tenido que aplazar algunos pagos,

“Estamos tratando de flexibilizar las condiciones de pago a las farmacias, pero no somos un banco”

pero no es tan sangrante si lo comparamos en términos de volumen con el ámbito hospitalario.

P. Las boticas si tienen un problema, ¿colaboran con ellas?

R. En determinadas comunidades estamos tratando de flexibilizar las condiciones de pago e intentando ser sensibles a estas situaciones. Pero nosotros no somos un banco. Podemos facilitar algún apoyo pero la financiación tiene que venir del propio sistema.

P. ¿Qué balance hace del papel de Aeseg en estos años?

R. Tenemos un buen equipo de profesionales y hemos ganado visibilidad. También hemos conseguido una representatividad superior, con un 95 por ciento del sector representado en Aeseg. Eso nos posibilita posicionarnos como interlocutor válido. Se ha hecho un buen trabajo, pero no es mérito tanto de este presidente como de la junta directiva y del día a día de la dirección general con toda su estructura.